Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V. S. K.) Basel

Redaktion: Dr. Hans E. Mühlemann

Verantwortlich für Druck und Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.) Basel

Erscheint wöchentlich - Basel, den 28. April 1951 - 51. Jahrgang - Nr. 17

Wieder Milchpreiserhöhung

Am nächsten Dienstag, den 1. Mai, wird sich der Konsummilchpreis neuerdings um 1 Rappen erhöhen, währenddem gleichzeitig der Produzentenpreis von 38 auf 37 Rappen herabgesetzt wird. Zurückzuführen ist diese Massnahme darauf, dass der Bund sich nicht in der Lage sieht, die bisher von der Preisausgleichskasse für Milch und Milchprodukte getragene Differenz zu übernehmen. Die Preisausgleichskasse selbst aber verfügt nicht mehr über die notwendigen Mittel, um den Ausfall weiterhin tragen zu können.

Diese unerfreulichen Verhältnisse sind darauf zurückzuführen, dass infolge des Rückgangs unseres Käseexportes die nicht direkt in den Konsum gehende Milch im wesentlichen verbuttert werden musste, weshalb dann auch Butterimporte, aus denen üblicherweise die Preisausgleichskasse gespiesen wurde, unterblieben.

*

Das sind ganz kurz zusammengefasst die Verhältnisse, die zum neuen Preisaufschlag geführt haben, der den Konsumenten neu belastet und dem Produzenten einen Rappen entzieht. Dabei ist allerdings zu sagen, dass schon im letzten Frühjahr vorgesehen war, den Produzentenpreis, der seinerzeit im Zusammenhang mit der Dürre von 1947 um einen zusätzlichen Rappen erhöht worden war, zu senken.

Es darf in diesem Zusammenhang vielleicht daran erinnert werden, dass der Bundesrat vor noch nicht langer Zeit der Wirtschaft empfohlen hat, «stillezuhalten», das heisst möglichst keine Preiserhöhungen vorzunehmen, um unser Inlandspreisniveau einigermassen stabil halten zu können. Deshalb vor allem mutet es zum allermindesten etwas merkwürdig an, dass der gleiche Bundesrat, der solche Empfehlungen erlässt, nun selbst vorangeht und dazu beiträgt, unser Preisgefüge in Bewegung zu setzen. Zwar wird uns wohl entgegengehalten werden, der neue Milchrappen, der sich übrigens auch mit einer Erhöhung von 20 Rappen auf den Butterpreisen auswirken wird, mache im Haushaltbudget der einzelnen Familie wenig oder nichts aus. Das mag an sich stimmen, doch darf man nicht vergessen, dass zum Milchpreisaufschlag wohl in absehbarer Zeit noch andere «Rappen» kommen werden, die sich vor allem auch auf das Haushaltgeld unserer einfachen Familien auswirken werden. Dazu kommt, das in den Zeiten der gegenwärtigen Hochkonjunktur unseres Erachtens es vielleicht doch möglich gewesen wäre, einen Teil dieser Kosten weiterhin dem Bund zu überbinden, um nicht Konsumenten und Produzenten im Moment steigender Preise noch zusätzlich zu belasten.

*

Gemäss den Vorausberechnungen unseres eidgenössischen Finanzdepartementes schätzt man die zu erwartenden Rechnungsüberschüsse des Bundes in den nächsten fünf Jahren auf jeweils etwa hundert Millionen Franken. Es war die Absicht des Bundesrates, mit diesen Mitteln einen Teil der zusätzlichen Rüstungsaufwendungen zu finanzieren. Wir haben seinerzeit darauf hingewiesen, dass unseres Erachtens eine derartige Finanzierung nicht den wirklichen Interessen der Schweiz entspreche, sondern dass vielmehr mit solchen Geldern die Verschuldung des Bundes entsprechend reduziert werden sollte. Nun ist ja freilich in den letzten Wochen durch unser Parlament die Vorlage des Bundesrates betreffend Rüstungsfinanzierung arg durchlöchert worden und man sieht noch nicht so recht, wie die zusätzlichen 250 Millionen Franken pro Jahr aufgebracht werden können, — mit Ausnahme eben dieser rund 100 Millionen, die aus den Ueberschüssen bestritten werden sollen.

Uns will scheinen, dass die Reservierung dieser Mittel oder wenigstens eines kleinen Teils derselben, für soziale Aufgaben mindestens so angemessen wäre, wie deren Verwendung für die notwendige zusätzliche Rüstung.

Sie lesen heute

- *Es geschah in Euthal ...*
- *Männliches oder weibliches Verkaufspersonal?*
- *Reportage: Ausgleichskasse V. S. K.*
- *Wir Co-optimisten*

Denn es ist ganz klar, dass einerseits infolge der in der ganzen westlichen Welt heute gemachten Rüstungsanstrengungen, andererseits aber auch infolge der eigenen Rüstung wir in eine neue Hochkonjunktur hineingeraten sind, die sicher auch an zahlreichen Unternehmungen nicht spurlos vorbeigehen wird. Hier wäre es nötig, mit steuerlichen Massnahmen Kaufkraft abzuschöpfen, um unser Preisniveau zu schützen, genau so wie es notwendig wäre, in sozialer Beziehung — zum Beispiel eben durch die weitere Uebernahme dieses nun auf Konsumenten und Produzenten überwälzten Milchpreisaufschlages — dafür zu sorgen, dass in der heutigen Hochkonjunktur es wenigstens nicht dazu kommt, dass ein Teil unseres Volkes schwere Opfer zu tragen hat, während auf der andern Seite neue Gewinne erzielt werden.

*

Nun, der Entscheid ist gefallen, wir werden daran nicht mehr viel ändern können, müssen aber noch einmal feststellen, dass uns der Ausweg der Belastung von Konsumenten *und* Produzenten in einem Moment, wo die Preise an sich schon steigende Tendenz aufweisen, verfehlt scheint und wir eigentlich gehofft hätten, der Bundesrat könnte hier einen gerechteren Ausweg finden.

M.

Mühlengenossenschaft schweiz. Konsumvereine

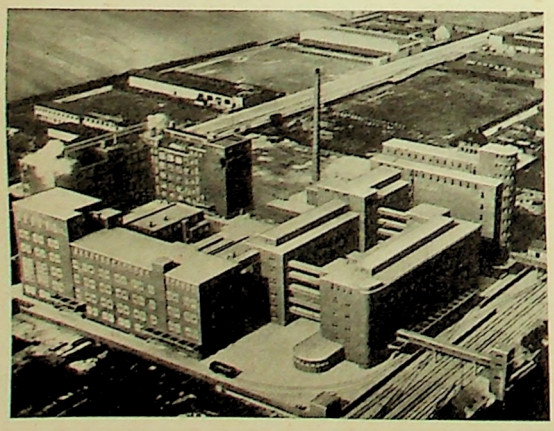
Die Mühlengenossenschaft schweiz. Konsumvereine (MSK) hielt ihre ordentliche Delegiertenversammlung am 14. April 1951 unter dem Vorsitz von E. *Zulauf*, Präsident der Verwaltung, ab. An der Versammlung nahmen 66 Delegierte teil, sowie als Gäste Ch.-U. Perret und A. Golay von der Genossenschaftsmühle in Rivaz.

Die Versammlung erhob sich im Anschluss an die Begrüssung zu Ehren des im Jahre 1950 verstorbenen Hans Kiefer, der während langen Jahren der Verwaltung angehört hatte.

Der Jahresbericht wurde durch die Ausführungen von C. *Hersberger*, Mitglied der Direktion, ergänzt, der auf den Einfluss hinwies, den der koreanische Krieg auf die wirtschaftliche Lage und die Vermehrung der Importe ausübte. Der Bundesrat hat die Vergrösserung der Pflichtlager angeordnet. Die Qualität des Mehls hat sich im vergangenen Jahr vor allem dank der Verwendung von Manitoba-Weizen verbessert. Die Preise sind fest und auf dem freien Markte wesentlich höher, als wenn die Lieferung im Rahmen internationaler Vereinbarungen erfolgt.

C. Hersberger gab anschliessend einige Auskünfte über die Einkäufe von Brotgetreide, die der Bund im vergangenen Jahre und zu Beginn dieses Jahres in Kanada, in den Vereinigten Staaten, in Argentinien und in Ungarn vorgenommen hat. Die argentinischen Getreidesorten wurden zu ausserordentlich hohen Preisen geliefert. Da jedoch schweizerische Exporteure in Argentinien ihre Produkte zu günstigen Bedingungen hatten verkaufen können, so konnten diese die Differenz zwischen einem normalen und dem übertriebenen Preis Argentiniens tragen. Demgegenüber stellten sich die in Ungarn durchgeführten Käufe auf einen Preis von 41 Franken je 100 Kilogramm, währenddem der vom Bund festgelegte Verkaufspreis an die Mühlen sich um 49 Franken je 100 Kilogramm bewegt. Alle Brotgetreidekäufe sind bei der eidgenössischen Getreideverwaltung zentralisiert.

Anfangs März ist die Grossmühle der Grosseinkaufs-Gesellschaft deutscher Konsumgenossenschaften (GEG) in Mannheim wiederum in Betrieb genommen worden. Unser Bild zeigt die Gesamtansicht der Betriebsanlagen der GEG beim Industriehafen in Mannheim, in der neben der Mühle, die heute aufs modernste ausgerüstet ist und 2500 Doppelzentner Getreide je Tag vermahlen kann, sich auch eine Teigwarenfabrik und die Malzkaffeefabrik der GEG befindet.



Was das neue Getreidegesetz betrifft, so ist hier nichts Neues zu berichten. In Bern wird aktiv daran gearbeitet, aber die Sache ist noch nicht so gefördert worden, dass die Versammlung sich schon damit hätte beschäftigen können.

C. Hersberger weist darauf hin, dass er kürzlich zusammen mit A. Golay von der Genossenschaftsmühle Rivaz Gelegenheit hatte, die *neue Grossmühle der Grosseinkaufs-Gesellschaft deutscher Konsumgenossenschaften in Mannheim* (s. Bild, links unten) zu besuchen und bei dieser Gelegenheit feststellen konnte, dass die technischen Einrichtungen der seit Kriegsende neuerbauten Mühle grosse Fortschritte gegenüber älteren Anlagen aufweist. Auch die Zürcher Mühle wird sehr bald ihre Anlagen erneuern müssen.

Jahresbericht und Jahresrechnung sowie auch der Vorschlag über die Verteilung des Ueberschusses wurden einstimmig und unter Verdankung an die Direktion und an das gesamte Personal genehmigt und den leitenden Organen Decharge erteilt.

Als Ersatz des verstorbenen Mitglieds der Verwaltung, Hans Kiefer, schlug der Allg. Consumverein beider Basel *W. Kradolfer* als neues Mitglied der Verwaltung vor, der einstimmig gewählt wurde. Für J. V. Halter, Luzern, schlug der Allg. Konsumverein Luzern Friedrich Frey als Mitglied der Kontrollstelle vor, der ebenfalls einstimmig gewählt wurde, während die übrigen Mitglieder der Kontrollstelle in ihren Funktionen bestätigt wurden.

Unter Verschiedenem wurde von einem Basler Vertreter die Frage gestellt, ob es nicht möglich wäre, dass die Delegierten die Mühle jeweils besichtigen könnten. C. Hersberger erwiderte darauf, dass selbstverständlich die Mühle immer sehr gerne bereit sei, ihre Mitglieder und auch weitere Gäste zu empfangen.

E. D.

Hans Handschin 40 Jahre im Dienste unserer Bewegung

Am vergangenen 24. April waren es vierzig Jahre her, dass Hans Handschin, Bibliothekar und Statistiker, in den Dienst des V. S. K. getreten ist.

Name und Wirken des Jubilars sind in unserer Bewegung wohlbekannt. Anfänglich als Sekretär des II. Departementes, heute als Chef der Abteilung Bibliothek und Prokurist, blieb Hans Handschin mannigfach Gelegenheit, mit den Funktionären unserer Bewegung in Kontakt zu kommen. Wohl aus dieser steten Tuchfühlung mit der Praxis, verbunden mit einem ausgesprochenen Sinn für das Historische und Grundsätzliche, flossen die Zielbewusstheit und die Präzision, welche sein Schaffen besonders auszeichnen.

Es hält schwer, die vielseitige Tätigkeit Hans Handschins mit wenigen Worten festzuhalten. Den meisten Genossenschaftern ist er als Autor zahlreicher Veröffentlichungen bekannt. In der Tat geht die Zahl der von ihm verfassten Schriften in die Dutzende: Darstellungen unserer Bewegung. Beleuchtung genossenschaftlicher Grundsätze, statistische Arbeiten. Wegleitungen u. a. m.

Mit besonderer Hingabe nahm sich der Jubilar der Studienzirkel an. Er ist *der* Pionier dieses Zweiges genossenschaftlicher Bildungstätigkeit in der Schweiz.

Die Aufgeschlossenheit, aber auch den kritischen Blick verdankt Hans Handschin sicher nicht zuletzt seinen zahlreichen Aufenthalten im Ausland. Amerika, den Balkan, Grossbritannien, ganz besonders aber Skandinavien kennt er aus eigener Anschauung. Dass davon auch unsere Bewegung profitiert, zeigt sein kürzlich erschienenes Buch über die schwedische Genossenschaftsbewegung.

Heute, nach vierzig Jahren Dienst, steht Hans Handschin schaffensfroh inmitten vielfältiger Aufgaben. Für sein künftiges Wirken seien ihm auch an dieser Stelle aufrichtige und herzliche Wünsche entgegengebracht.

Es geschah in Euthal...

Unter der Ueberschrift «Ein Paket Co-op Eiernudeln gratis» beschäftigt sich «Das Aufgebot» vom 5. April auf nahezu drei Spalten mit der einfachen Tatsache, dass in einer kleinen Gemeinde des Kantons Schwyz der Konsumverein Einsiedeln eine neue Filiale eröffnet hat. Dass man sich damit beschäftigt und es so eingehend tut, mag noch hingehen; dass man dabei jedoch in einer Art «vom Leder zieht», die mit der Wahrheit nicht eben gerade so umgeht, wie man das sollte erwarten dürfen, ruft unserm entschiedenen Widerspruch.

Recht ausführlich geht «Das Aufgebot» auf die Verhältnisse in der Gemeinde Euthal ein und weist darauf hin, dass den 485 Einwohnern bis dahin drei private Kolonialwarenhandlungen zur Verfügung gestanden seien. Einer der drei Detaillisten habe nun seinen Laden dem Konsumverein Einsiedeln übertragen, was ihm der Verfasser des Artikels bös ankreidet.

Wichtig ist scheinbar aber dem «Aufgebot» vor allem die erwünschte Gelegenheit, der im V. S. K. organisierten schweizerischen Genossenschaftsbewegung wieder einmal eins auswischen zu können; denn diese Sache habe auch eine *weltanschauliche* und *politische* Seite. Und diese politische Seite besteht nun offenbar darin, dass zwar «zahlreiche ländliche und keineswegs sozialistische ‚Genossenschafter' und ‚Genossenschaften' sich keinerlei Rechenschaft geben über den politischen und rotgewerkschaftlichen Charakter des V. S. K. und ihrer Zentralorganisation». Dieser Charakter sei nämlich zur Genüge bewiesen, hätten doch die Leute von der Linken aus der «Genossenschaftsbewegung» einen Pfeiler der «Neuen Schweiz» gemacht. Das bedeute eine willkommene Gelegenheit, den erstrebten Zentralismus und die Verstaatlichung der Wirtschaft schrittweise und geräuschlos zu erreichen. «Der V. S. K. und die ihm angeschlossenen Konsumvereine sind heute nichts anderes als Vorposten der Sozialdemokratischen Partei, ein Instrument der sozialistischen Bewegung, Wegbereiter der sozialistischen Weltanschauung.»

Um Beweise für diese Behauptungen braucht «Das Aufgebot» ja deshalb nicht besorgt zu sein, weil es vor diesen Verleumdungen ganz einfach festgestellt hat, dieser Charakter sei zur Genüge bewiesen. Viel einfacher kann man sich die Sache wirklich nicht mehr machen, wobei allerdings die Frage vielleicht doch noch erlaubt ist, was denn nun eigentlich den Leuten vom «Aufgebot» zu solchen Angriffen Veranlassung gibt. Ganz offenbar nichts anderes als die Tatsache, dass die Konsumgenossenschaften sehr oft leistungsfähiger sind als der private Detailhandel und dass der private Detailhandel deshalb in vielen Fällen der genossenschaftlichen Konkurrenz nicht gewachsen ist. Es will uns aber so vorkommen, als wären die einzelnen Warenvermittler — ob Genossenschaften oder private Detailhändler — dazu da, dem Konsumenten die von diesem benötigten Waren so billig wie möglich und so gut wie möglich zu vermitteln, während allerdings gewisse Leute, zu denen auch «Das Aufgebot» zu gehören scheint, mehr der Ansicht zuneigen, die Konsumenten seien eigentlich dazu da, die Existenz des Detaillisten zu sichern. Das ist eine glatte Umkehrung der Verhältnisse, und wir glauben, dass gerade mit derartigen Forderungen, wie sie sich aus den Darlegungen des «Aufgebot» ergeben, am schlagendsten die Notwendigkeit genossenschaftlicher Konsumentenorganisationen bewiesen ist, die dazu beitragen, den Konsumenten wirksam zu schützen.

Man mag zwar heute der Ansicht sein, die Funktionen der Konsumgenossenschaften seien nicht mehr so wichtig, weil ja auch der private Detailhandel sich vielfach anerkennenswerte Mühe gibt, dem Konsumenten ebenso Dienste zu leisten, wie das die Genossenschaften gegen-

über ihren Mitgliedern tun. Die Notwendigkeit der Genossenschaften könnte dann vielleicht am besten bewiesen werden, wenn sie eines Tages nicht mehr da wären und es dann dem Handel möglich wäre, den Konsumenten wieder so auszubeuten, wie das in weiter zurückliegenden Zeiten einmal der Fall war und wie es teilweise bestimmt noch in gewissen ländlichen Gegenden der Fall ist, wo die Konkurrenz noch nicht die Rolle spielt, wie sie es heute vornehmlich in der Stadt tut.

So gesehen haben die Konsumgenossenschaften auch heute noch ihre entscheidende Bedeutung, und der Eifer, mit dem sie von gewerblicher Seite angegriffen werden, wobei immer und immer wieder die alte Platte der politischen Linksorientierung gespielt wird, zeigt zur Genüge, wie wichtig gerade heute lebenskräftige und fortschrittliche Konsumgenossenschaften sind. M.

Emil-Angst-Stiftung

Im «Schweizerischen Handels-Amtsblatt» vom 20. Januar 1951 finden wir folgende Eintragung:

«Unter dem Namen ‚Emil-Angst-Stiftung' Basel besteht auf Grund der Urkunde vom 30. Dezember 1950 eine Stiftung. Sie bezweckt die Gewährung von Beiträgen an die genossenschaftliche und berufliche Ausbildung junger Genossenschafter (Kinder aus Familien, welche dem ACV beider Basel als Mitglied angehören). Ferner können Beiträge gewährt werden an Vereinigungen für sinnvolle Freizeitgestaltung und die Schaffung und den Unterhalt von Freizeitwerkstätten, für Ferienunterbringung sowie für ähnliche und andere Bestrebungen im Dienste der Jugend. Der Stiftungsrat besteht aus dem jeweiligen Direktorium des Allg. Consumvereins beider Basel.»

Der Gedanke einer Stiftung oder eines Fonds zugunsten der genossenschaftlichen und beruflichen Ausbildung junger Genossenschafterinnen und Genossenschafter geht schon auf Jahre zurück und wurde besonders gefördert durch die Tatsache, dass öfters Lehrtöchter des ACV in die Lage kommen, sich im Sinne einer Unterstützung ihrer Familien um staatliche Stipendien zu bewerben. Der verstorbene Zentralverwalter E. Angst vertrat oft die Auffassung, dass solche Beihilfen von der Genossenschaft selbst gewährt werden sollten. Ueber diesen Spezialzweck hinaus soll die Genossenschaftsjugend allgemein gefördert werden in Fällen, wo mangels genügender eigener Mittel eine Beihilfe der Genossenschaft angezeigt erscheint.

Die Kriegsjahre und die verbesserten Lebensbedingungen liessen dann die Idee etwas zurücktreten, ohne dass sie aber je aufgegeben worden wäre. Als nun am 15. November 1948 erstmals die Bareinnahmen des ACV beider Basel, das heisst die Einnahmen ab 1. Januar 1948 die Hundert-Millionen-Grenze um 19 000 Franken überschritten, stellte die Direktion dem Verwaltungsrat den Antrag, es seien diese 19 000 Franken als erste Einlage einer zu gründenden «Emil-Angst-Stiftung» zu überweisen.

Diesem Antrag wurde zugestimmt. Das Stiftungskapital soll geäufnet werden durch jährliche Zuwendungen aus der Betriebsrechnung des ACV, sowie durch allfällige Geschenke und Legate. Die Zinserträgnisse sollen für die bereits erwähnten Zwecke verwendet werden.

Diese Stiftung ist im Sinne von Zentralverwalter Emil Angst geschaffen worden und stellt ein schönes Denkmal zur Erinnerung an diesen Genossenschafter und Freund der Jugend dar! ko.

Ein Jubiläum

Am 17. Mai 1926 eröffnete der *Allgemeine Consumverein beider Basel* an der Freien Strasse 47/49, in der Liegenschaft «zum Falken» und nachdem er das dortige frühere Warenhaus «Louvre» käuflich erworben hatte, seine erstes *genossenschaftliches Kaufhaus*. Aus den Protokollen und Aufzeichnungen jener Zeit geht hervor, dass die damaligen leitenden Instanzen und Behörden des Consumvereins beabsichtigten, ihren Mitgliedern ein richtiges Warenhaus zur Verfügung zu stellen, mit

Rayons aus der Haushaltungsartikel-, Bekleidungs- und Lebensmittelbranche. Sogar an die Einrichtung eines Erfrischungsraumes wurde gedacht.

Indessen zeigte es sich bei den notwendigen Umbauarbeiten sehr bald, dass der vorhandene Raum, aufgeteilt in drei Stockwerke, für die Verwirklichung dieser Pläne bei weitem nicht ausreichte. Parterre und erster Stock genügten knapp zur Unterbringung der Abteilung Schuhwaren, Herren-, Damen- und Kinderkonfektion, Bonneterie- und Wäscheartikel usw. Der dritte Stock, der erst am 16. Oktober des gleichen Jahres eröffnet werden konnte, wurde eingerichtet für den Verkauf von Bettwaren, Teppichen, Lederwaren, Parfumerien, Reise- und Toiletteartikeln.

Hingegen war das Bedürfnis nach der Eröffnung eines solchen Kaufhauses durchaus vorhanden. Am besten beweisen das die imponierenden Umsatzzahlen: 1926 (Mai—Dezember) über 1,1 Millionen Franken und im Krisenjahr 1931 über 3,5 Millionen Franken. Im Gegensatz zu der damaligen allgemein üblichen Geschäftspolitik der Warenhäuser, die billige Qualität zu billigen Preisen forcierten, folgte das genossenschaftliche Kaufhaus der Linie: gute Qualität zu angemessenen Preisen. Dass dieses Prinzip in kaufmännischer und genossenschaftlicher Hinsicht richtig war, beweist die stetige Aufwärtsentwicklung, begründet auf der soliden Bezugstreue der Mitglieder.

Im Jahre 1931 konnte die dem Kaufhaus fast gegenüberliegende Liegenschaft Freie Strasse 36 erworben werden. Die frühere Brauerei «zum Cardinal», das spätere Warenhaus «Printemps» wurde nun ebenfalls in ein genossenschaftliches Kaufhaus umgestaltet und im Ok-

tober 1932 als Kaufhaus Cardinal für Damen-, Herren- und Kinderbekleidung eröffnet. Sämtliche Textilartikelrayons wurden vom ersten Kaufhaus, das übrigens im gleichen Zeitpunkt wieder den historischen Namen «Falken» erhielt, ins Cardinal überführt. Die freigewordenen Räume wurden dem Haushaltungsartikel- und dem Schuhgeschäft zur Verfügung gestellt.

Erfreulicherweise haben die Kaufhäuser des Allgemeinen Consumvereins beider Basel, die mit dem St. Annahof des Lebensmittelvereins Zürich lange Zeit die einzigen genossenschaftlichen Unternehmen dieser Art in unserem Lande waren, gerade in den letzten Jahren erheblichen Zuzug erhalten. Es ist das mit ein Beweis dafür, dass die Leitung des Basler Consumvereins, die vor fünfundzwanzig Jahren im Amte war, die Entwicklung richtig vorausgesehen hatte. Wohl hat der Falken auch heute wieder mit Platzsorgen zu kämpfen. Aber wir wissen gut, dass die Direktion und die Behörden unserer Zeit, wie einst ihre Vorgänger, von jenem fortschrittlichen Geiste beseelt sind, der die Bedürfnisse der Gegenwart stets mit jenen der Zukunft in Einklang zu bringen weiss.

In diesem Sinne wünschen wir den beiden Kaufhäusern, vorab dem Falken der jetzt seinen fünfundzwanzigsten Geburtstag feiern kann, und dem Cardinal weiterhin gutes Gedeihen — im Interesse der Mitglieder und der ganzen Bevölkerung des Wirtschaftsgebietes des Allgemeinen Consumvereins beider Basel. Hg.

Rückvergütung und aktive Preispolitik

Leitende Mitarbeiter einer grossen Konsumgenossenschaft äussern sich zu diesem Problem wie folgt:

Chefbuchhalter:

Meines Erachtens kann diese Frage nur mit Sicherheit beantwortet werden, wenn wir gesamthaft die Wünsche der Mitglieder kennen. Es müsste hiefür eine Umfrage bei der Mitgliedschaft erfolgen.

Zweifellos ist es so, dass ein Grossteil unserer Mitglieder eben wegen der Rückvergütung in der Genossenschaft einkauft. Der Gesamtbetrag der Rückvergütung bei der Auszahlung wird mehr geschätzt als eine Vielzahl kleiner Einsparungen, die sich vielleicht im Verlaufe des Jahres erzielen liessen, die aber meist weniger sichtbar in Erscheinung treten.

Anderseits gibt es aber doch eine recht ansehnliche Zahl von Hausfrauen, deren Sympathien einfach dort liegen, wo es (scheinbar) am billigsten ist.

Ohne eingehende Kenntnis der Wünsche der Mehrzahl der Mitglieder einer Genossenschaft scheint es mir am zweckmässigsten, nach dem Prinzip zu handeln:

Das eine tun und das andere nicht lassen.

Mit andern Worten: Wenn wir bei einer angemessenen Rückvergütung (wobei ich 8% als Maximum betrachte) in verschiedenen Sektoren noch eine aktive Preispolitik zu betreiben in der Lage sind, so dürfte beiden Richtungen Rechnung getragen sein.

Chef Fuhrwesen:

Die Rückvergütung scheint mir für das Mitglied die Bestätigung zu sein, dass sich die Treue zur Genossenschaft entsprechend dem Bezug gelohnt hat. Meistens ist es die Hausfrau, die über die Rückvergütung verfügen kann. Lange gehegte Wünsche lassen sich mit dem Gelde verwirklichen. Es ist aber auch die Hausfrau, die die Einkäufe besorgt. Darum wird sie auch dort kaufen, wo sie die grössten Vorteile hat. Da der Einkauf der Genossenschaft zentral durch den V. S. K. getätigt wird, ist es möglich, trotz günstigen Preisen einen Ueberschuss zu erzielen, der dann in Form der Rückvergütung an die Mitglieder ausgeschüttet werden kann. *Jedenfalls muss die Rückvergütung bei uns in der Schweiz höher sein als der Rabatt der Rabattsparvereine von 5%.*

Beim Vergleich mit andern Ländern ist zu prüfen, ob dort der Krämer auch einen Rabatt gewährt wie bei uns. Wenn nicht, sind auch die Voraussetzungen für eine aktive Preispolitik andere. Allerdings brauchen wir auch ausgesprochene Kampfartikel (bei uns Früchte und Gemüse), die wir ohne Rückvergütung kalkulieren und in der Folge auch netto verkaufen müssen.

Meines Erachtens wäre es falsch, auf diesen Kampfartikeln die Rückvergütung zu gewähren, denn das würde unweigerlich zu einer Reduktion des Ueberschusses, beziehungsweise der Rückvergütung führen.

Chef Zentrallager:

Nach meiner Beobachtung ist die *Reduktion der Rückvergütung für uns sehr gefährlich.* Die meisten Hausfrauen rechnen mit jedem Prozent der Rückvergütung, besonders bei uns, weil wir in der glücklichen Lage sind, die Rückvergütung gerade auf Weihnachten auszuschütten. Das Interesse am Einkauf in der Genossenschaft würde stark erlahmen, wenn nur noch kleine Ansätze ausbezahlt würden. Manche Hausfrau würde in manchen Fällen den etwas längeren Weg zum Konsum unterlassen und einfach im nächsten besten Laden einkaufen, denn es würde sich kaum lohnen, für nur 2 bis 3% sich Zwang anzutun. Dies allerdings vorausgesetzt, dass eine richtige Preispolitik angewendet wird, ohne die wir heute ja praktisch *überhaupt nicht mehr auskommen* können.

Einkäufer:

Solange es uns möglich ist, eine aktive Preispolitik zu betreiben und dennoch 7% Rückvergütung auszurichten, sollten wir nichts ändern.

Bei uns haben wir den grossen Vorteil, dass nur wir 7% Rückvergütung ausbezahlen können. Der grösste Teil der Hausfrauen schätzt dieses System sehr, um so mehr, als die Auszahlung in einer Zeit erfolgt, wo ein Zuschuss äusserst willkommen ist. Eine Herabsetzung der Rückvergütung würde sicherlich von den wenigsten Mitgliedern begrüsst.

Chef Früchte und Gemüse:

Ich habe bei Gelegenheit schon früher rundweg erklärt, die Konsumgenossenschaft könne sich momentan eine Herabsetzung der Rückvergütung auf keinen Fall leisten, da wir ja immer noch im Aufbau sind und jedes andere Detailgeschäft ebenfalls mindestens 5% Rabatt gibt. Eine gewisse Differenz muss hier bestehen, dies wird auf alle Fälle mehr beachtet, als die trotzdem noch vorhandenen Preisdifferenzen bei einzelnen Artikeln.

Dass wir preisregulierend wirken, stimmt allgemein, doch studieren die meisten Mitglieder an dieser Tatsache nicht herum. Bei Obst und Gemüse müssen wir uns an-

passen an die Tagespreise. Nur allzu rasch ist es vergessen, wenn wir auch nach einem Aufschlag noch längere Zeit zum alten Preis verkaufen! Interessant wäre eine Rundfrage bei den Mitgliedern, ob diese auf der Rückvergütung beharren, wenn deutlich ersichtlich wäre, dass unsere Ware, sofern nicht ohnehin schon Preisdifferenzen bestehen, gerade um die Rückvergütung teurer verkauft wird.

«Männliches oder weibliches Verkaufspersonal?»

Gerne geben wir den folgenden Ausführungen Raum — in der Hoffnung, zu diesem gewiss *aktuellen* Problem weitere Meinungsäusserungen zu erhalten. Die Redaktion

Unter obigem Titel ist im «Schweiz. Konsum-Verein» (Nr. 5) ein kurzer Artikel erschienen, welcher grundsätzlich nicht unbesprochen bleiben darf. Interessanterweise blieben diese Ausführungen von M. Sch. bis heute unwidersprochen.

Vor allem: Die Fragestellung, «Männliches *oder* weibliches Verkaufspersonal», ist falsch. Es handelt sich nicht darum, zwischen der einen oder andern Alternative zu wählen, sondern es kann nur heissen: männliches *und* weibliches Verkaufspersonal. Darüber sind wir uns im klaren. Im modernen Lebensmittelladen kann auch der männliche Verkäufer oder Filialleiter sein Wirkungsfeld finden. Wir gehen sogar weiter und sagen, dass der männliche Verkäufer im modernen Lebensmittelladen als ausgleichendes Element nur von Vorteil sein kann.

M. Sch. glaubt, dass man männliches Verkaufspersonal mehr und mehr heranziehen soll, um einen beruflichen Nachwuchs als Ladenkontrolleure oder Verwalter zu bilden. Diese Auffassung ist nur bedingt richtig. Selbstverständlich soll der gelernte und tüchtige Verkäufer Gelegenheit haben, sich emporzuarbeiten; es soll ihm die Möglichkeit gegeben werden, einmal als Vorgesetzter (und zwar nicht nur im Ladenbetrieb) wirken zu können. Aber es wäre falsch, damit die Meinung zu verknüpfen, dass nur derjenige, welcher «von der Pike auf gedient» habe, den Posten eines Vorgesetzten (sei es als Ladenkontrolleur oder gar als Verwalter) mit besonderer Auszeichnung versehen könne. Die Auffassung ist überholt und falsch, dass nur derjenige die Fähigkeiten eines leitenden Funktionärs mit sich bringt, der schon selbst während Jahren den Beruf eines Verkäufers ausgeübt hat. Dieser Gedanke müsste zum Schluss führen, dass der tüchtige Verkäufer (oder die Verkäuferin) auch ein erfolgreicher Verwalter sein wird. Nein, der tüchtige Verkäufer ist nicht unbedingt prädestiniert, die Funktionen eines höheren Angestellten oder Aufsichtsorgans zu übernehmen.

Die Praxis (wir besitzen viele Beispiele) beweist täglich, dass das Vorgesetztenproblem an andere Voraussetzungen gebunden ist, als gerade nur an Kenntnisse, die sich ein Verkäufer in seiner täglichen Routinearbeit erwerben kann. Es gibt tadellose und erfolgreiche Vorgesetzte, die in ihrem ganzen Leben noch nie ein Pfund Zucker abgewogen, noch nie Salat gereinigt, noch nie irgendwelche manuelle Arbeit im Ladenbetrieb verrichtet haben. Und trotzdem sind solche Vorgesetzte in der Lage, einen Betrieb zu leiten, Verkäufern und Verkäuferinnen vorzustehen. Ja sie sind auch befähigt, richtige und fachgemässe Anweisungen zu erteilen. Organisationstalent, Eignung zur Personalführung, Geschick zur erfolgreichen Führung eines Betriebes sind oft entscheidender als blosse Fachkenntnisse oder Erfahrungen aus der Kleinarbeit des Tages. Der gute Vorgesetzte zeichnet sich dadurch aus, dass er Geschick und «Fingerspitzengefühl» besitzt zur Bildung eines tüchtigen Mitarbeiterstabes, indem er erkennt, wo und wann seine Mitarbeiter eingesetzt werden müssen. Um es kurz zu sagen: Der Vorgesetzte oder höhere Funktionär muss weder besser noch überhaupt verkaufen können, sondern er muss über Intelligenz, Menschenkenntnis, Organisationstalent und eine gute Allgemeinbildung verfügen.

Es ist auch nicht so wie M. Sch. meint, dass der «beste Kontrolleur» nichts nütze, der wohl die Fehler in den Filialen sehe, Rapporte schreiben, Verkäuferinnen entlassen könne, jedoch selber nicht zu helfen verstehe. «Leute entlassen, Rapporte schreiben kann jeder, aber helfen nur der, der den Beruf der Verkäuferin wirklich kennt ... Darum schliesse ich mich der Meinung an, dass Vorgesetzte, die unseren Beruf kennen, ihn *erlernt* haben, die besseren Angestellten der Genossenschaft sind.» In diesen Sätzen kommt eine Auffassung zum Ausdruck, die dem Widerspruch ruft. Diese simplifizierte Betrachtungsweise muss im Interesse einer Zusammenarbeit aller Chargen mit Entschiedenheit abgelehnt werden.

Einmal wollen wir festhalten, dass der «beste Kontrolleur» nicht nur Rapporte schreiben und Verkäuferinnen entlassen (sofern das überhaupt in den Kompetenzbereich eines Kontrolleurs fällt) können soll, sondern er muss eben auch *helfen*, das heisst er muss mit Rat und Tat beistehen können. Kann er das nicht, so verdient er die Bezeichnung «bester Kontrolleur» nicht. Wir wollen auch festhalten, dass «Leute entlassen, Rapporte schreiben» nicht *jeder* kann. Beides erfordert eine gewisse menschliche Reife, Sinn für Verantwortlichkeit gegenüber Gesamtbetrieb und Mitarbeitern, die nun tatsächlich nicht «jedermanns» Sache ist. Auch wer den «Beruf einer Verkäuferin erlernt» hat, kann noch lange nicht den Anspruch erheben, Rapporte schreiben zu können, die betriebswirtschaftlichen Wert besitzen. Und auch die Entlassung von Mitarbeitern ist nicht in allen Fällen leicht, sofern man den korrekten und gesetzlich vorgeschriebenen Weg beschreiten will. Die Auffassung, dass die Funktion eines Vorgesetzten an den Verkäuferberuf gebunden sei, spricht für eine absolute Verkennung der Verhältnisse, wie wir sie in einem Grossbetrieb oder auch mittleren Betrieb vorfinden. Die moderne Konsumgenossenschaft mit einem Jahresumsatz von etlichen Millionen Franken stellt an ihre höheren Funktionäre grössere Anforderungen, als sie vom Verkäufer im Ladenbetrieb erworben werden können. Will sich der Verkäufer die Voraussetzungen schaffen, die ihn zur Ausübung leitender Funktionen befähigen, so kann er dies nur, wenn er in zäher, langjähriger Freizeitarbeit sich das Wissen anzueignen versteht, welches im heutigen modernen Betrieb unerässlich ist.

Die «Kunst des Verkaufens» ist, gesamtbetrieblich gesehen, nur *ein Faktor*. Kaufmännische Voraussicht, Einkauf, Organisation, Personalpolitik, Propaganda usw. bilden aber erst die *Basis*, um die «Kunst des Verkaufens» überhaupt spielen lassen zu können.

Eine weitere grundsätzliche Erörterung. M. Sch. schreibt: «Geben wir deshalb auch gutgeschultem weiblichem Personal die Möglichkeit, sich innerhalb der Genossenschaft weiterzuentwickeln ... Kein männlicher Kollege sollte die Frau als Helferin zurückweisen, nur weil sie Frau ist ...»

Dieser «Notruf» einer Filialleiterin hätte an Wirkung gewonnen, wenn man konkret den Weg der Entwicklungsmöglichkeiten gewiesen, wenn man konkret die Funktionen bezeichnet hätte, welche dem entwicklungsbedürftigen und entwicklungsfähigen weiblichen Verkaufspersonal zukommen sollen.

Freilich wage ich zu behaupten, dass den *Verkäuferinnen innerhalb der Konsumgenossenschaft heute schon grosse Möglichkeiten gegeben sind, um ihre beruflichen Kenntnisse entfalten zu können*, haben wir doch zum Beispiel im Lebensmittelverein Zürich Verkäuferinnen als Filialleiterinnen, welche Läden mit Jahresumsätzen von 600 000 bis 800 000 Franken und einem Personalbestand von 6 bis 10 Verkäuferinnen vorstehen. Sind das etwa keine Möglichkeiten? Es will mir scheinen, dass eine Lebensmittelverkäuferin eine grosse persönliche und berufliche Genugtuung und Befriedigung empfinden kann, wenn ihr von der Verwaltung einer grossen Konsumgenossenschaft die Führung eines bedeutenden Ladenbetriebes anvertraut wird. Unserem tüchtigen und strebsamen Verkaufspersonal werden Möglichkeiten geboten, wie man sie in anderen Berufszweigen selten findet. Gewiss, der tüchtigen Verkäuferin steht auch der Weg einer Verkaufstrainerin und Instruktorin offen. Ob das nun beruflich als «Entwicklung» bezeichnet werden kann, ist eine Ermessensfrage. Es lässt sich darüber streiten, ob der Beruf einer Verkaufstrainerin oder einer Filialleiterin (einer grossen Filiale) grössere berufliche Befriedigung und Entwicklungsmöglichkeiten birgt.

Und noch ein offenes Wort: Es ist bekannt, dass man in Kreisen strebsamer Verkäuferinnen davon spricht, man sollte neben den Ladenkontrolleuren auch «*Kontrolleusen*» einsetzen. Auch darüber kann man in guten Treuen verschiedener Meinung sein. Bevor man aber einen solchen Schritt tut, muss man bedenken, dass sich die Frau als Aufsichtsorgan gegenüber weiblichen Untergebenen in den seltensten Fällen bewährt hat. Zur Erhärtung dieser Behauptung liessen sich unzählige Beispiele aus dem Erwerbsleben, aus dem Wirken von Organisationen usw. erwähnen. Wir tun dem Ansehen der Frau keinerlei Abbruch, wenn wir sagen, dass die männliche Aufsicht gegenüber weiblichem Personal bessere Autorität zu wahren weiss. Ausserdem liegt die Funktion des Ladenkontrolleurs vor allem in der *rationellen Organisation* der Läden. Es wäre falsch, zu glauben, dass eine «Kontrolleuse» bessere Resultate erzielen würde, nur weil sie angeblich die «Schwächen» des weiblichen Verkaufspersonals besser kenne. Halten wir uns die Aufgaben und Funktionen der Kontrolleure klar vor Augen, so wird man eher dazu neigen, dem männlichen Vorgesetzten den Vorzug zu geben. Lehnt man die «Kontrolleuse» *grundsätzlich* ab, so will das nicht heissen, dass man den Entwicklungsmöglichkeiten tüchtiger Verkäuferinnen im Wege stehen will. Wir haben bereits festgestellt, dass jeder tüchtigen und strebsamen Verkäuferin die Führung grosser Filialen anvertraut wird und wir halten daran fest, dass gerade die Konsumgenossenschaft die Entwicklungsmöglichkeiten für Verkäuferinnen fördert.

Otto Lezzi

WAS IST WAS ?

Die Spargel

Sicherlich mit Recht freut man sich, dass nun wieder die Zeit der Spargeln begonnen hat. In lustigen Bünden bereichern sie die Gemüseauslagen, und es gibt wohl keine Haushaltung, in der nicht zumindest einmal in der Saison dieses herrliche Gericht zubereitet wird.

Diese in mehr als hundert Arten vorkommende Pflanze wird nahezu in ganz Europa, bis nach Norwegen hinauf, besonders an warmen Lagen, in sandigem, lockerem Boden in mehreren Varianten gezogen. Ihr Anbau verlangt einige Kenntnisse und Fertigkeit. Noch vor Beginn des Winters werden etwa 1.9 Meter breite und einen Spatenstich tiefe Gräben angelegt, die gut gedüngt werden. Hierauf schüttet der Spargelbauer kleine Hügel auf, die mit ein- oder zweijährigen Spargelpflanzen (den sogenannten Klauen) belegt und wieder sorgfältig mit Erde bedeckt werden. Darüber kommt nochmals eine Lage Mist und wieder etwas Erde, so dass die Spitzen der Pflanzen etwa drei Zentimeter hoch überdeckt sind. Im folgenden Herbst, wenn die Spargeln eine recht ansehnliche Höhe erreicht haben, werden sie wieder auf etwa 16 Zentimeter zurückgeschnitten, wieder mit Mist bedeckt und die Erde gelockert. So wird ein Spargelbeet ständig bearbeitet, bis es schliesslich im dritten Frühling «gestochen» werden kann. Man rechnet mit einer rund 25jährigen Fruchtbarkeit eines Spargelbeetes, doch stellt diese Zahl in dem Sinn ein Maximum dar, dass die Spargelanlagen immer wieder Witterungseinflüssen verschiedenster Art zum Opfer fallen können. Den Anbau der Spargel darf man daher sicherlich als mühsam bezeichnen. Sie enthält:

0,31%	Fett	1,54%	Zellulose
0,47%	Zucker	2,26%	eiweisshaltige Stoffe
2,80%	stickstoffreie Substanzen	0,57%	Asche
		92,04%	Wasser

Die harntreibende Wirkung der Spargel ist bekannt. Im Uebermass genossen, können sich sogar gesundheitliche Schäden einstellen. Die Wurzel spielte in der ältern Arzneiwissenschaft eine gewisse Rolle und aus den Samen hat man schon ein Kaffeesurrogat zubereitet, das nicht einmal sehr übel schmecken soll.

Doch wir wollen ja in dieser Frühlingszeit keinen Spargelkaffee trinken, sondern uns an dem zarten Geschmack dieser bekömmlichen, massvoll verwendet auch gesunden und vor allen Dingen wegen ihrer Zutaten beliebten Speise erfreuen. Den richtigen Genuss kann man aber nur haben, wenn man sich zu einer gewissen Grosszügigkeit aufschwingt und so viele Spargeln auf den Tisch bringt, dass man es sich leisten kann, die vielfach «hölzigen» untern Teile der Spargel nicht zu essen. Am besten schmeckt jedenfalls immer die Spitze; denn in ihr sind nicht nur die besten Lebenssäfte der Pflanze enthalten, sondern dieser Teil ist auch stofflich sehr zart. Darum sind grosse Spargelzuchten in Europa und namentlich in Amerika dazu übergegangen, eine kleine Sorte zu züchten, die besonders herrliche Spargelspitzen gibt und die ganz genossen werden kann.

Gy.

AUSGLEICHSKASSE V. S. K.

Seitdem im Sommer 1947 das Schweizervolk mit überwältigender Mehrheit dem Gesetz für die *Alters- und Hinterbliebenen-Versicherung* zugestimmt hat, sind in der Schweiz etwa 100 kantonale und Verbandsausgleichskassen entstanden, deren Funktion es ist, von ihren Mitgliedern die vierprozentigen AHV-Beiträge einzuziehen, die Beitragskonten der Angestellten der Mitglieder zu führen, die Renten auszuzahlen und daneben auch den Wehrmannsschutz zu organisieren.

Diese Funktionen sind für unsere Bewegung von einer eigenen Ausgleichskasse übernommen worden, die seinerzeit vom V. S. K. gegründet worden ist. Diese Ausgleichskasse zählte

Ende Januar 1951 insgesamt 587 Mitglieder mit einem Versichertenbestand von etwa 19 700 Angestellten.

Rund zwei Drittel der Angestellten entfielen am 30. Juni 1950 auf weibliche Mitarbeiterinnen (12 100) während die Zahl der männlichen Angestellten sich auf 6900 belief.

Interessant ist auch die Zusammensetzung des Personals der 587 Mitglieder in bezug auf die Altersklassen, stellen wir doch fest, dass der Hauptteil der weiblichen Angestellten auf die Altersklassen von 16 bis 20 und 21 bis 25 Jahren (nämlich 49,4 %) entfällt, währenddem alle übrigen Altersklassen zusammen (26 bis 67 Jahre) 50,6% ausmachen. Unterschiedlich von der Zusammensetzung der weiblichen Angestellten in bezug auf das Alter ist diejenige der Männer, weisen doch hier die beiden untersten Altersklassen von 16 bis 20 und 21 bis 25 Jahren nur 15,5% des gesamten männlichen Angestelltenbestandes auf. Die folgenden beiden Jahresklassen 26 bis 30 und 31 bis 35 Jahre ergeben 24,1% und die Altersklassen von 36 bis 40 und 41 bis 45 26,7%. Von 46 bis 50 werden 11,7% und von 51 bis 55 noch 9%, von 50 bis 60 7,3% und von 61 bis 65 4,7% ausgewiesen, währenddem die beiden letzten Altersklassen der 66- und 67jährigen noch ziemlich genau 1% ausmachen gegenüber 0,15% bei den weiblichen Angestellten.

Mittels dieser Maschine werden in der Kasse die Eintragungen auf die individuellen Beitragskonti und die Verbuchung der jährlich eingehenden 3,6 Millionen Franken AHV-Beiträge auf die Abrechnungskonti der Mitglieder vorgenommen.

Eine Ausgleichskasse hat es zuerst und vor allem mit Geldmitteln, die bei ihr einlaufen und von ihr verwaltet werden, zu tun. Insgesamt sind im vergangenen Geschäftsjahr 1950

rund 3,6 Millionen Franken an Beiträgen eingegangen, die bezahlt worden sind auf einer Gesamtlohnsumme von knapp 90 Millionen Franken.

Die Zunahme der Gesamtlohnsumme beträgt gegenüber dem Vorjahr 4,4 Millionen Franken.

An *Renten* kamen 125 690.10 zur Auszahlung, und zwar 63 einfache Altersrenten, 70 Ehepaar-Altersrenten, 10 Witwen- und 17 Waisenrenten, sowie eine Witwenabfindung.

In bezug auf die Gesamtlohnsumme wie auch auf die bei unserer Kasse eingehenden Beiträge nimmt diese

innerhalb der rund 100 bestehenden Ausgleichskassen den 33. Rang

ein. Es gibt Ausgleichskassen grösserer Kantone, wie etwa diejenigen der Kantone Graubünden und Baselland, die in Bezug auf ihren Beitragseingang nach der Ausgleichskasse V. S. K. rangieren. Die bedeutendsten drei Kassen sind diejenigen der Maschinen- und Metallindustrie, der Eidgenossenschaft und des Kantons Zürich, die 1948 über Beitragseingänge von 37, 31 und 31 Millionen Franken verfügten.

Vielleicht darf bei dieser Gelegenheit auch darauf hingewiesen werden, dass die Ausgleichskasse des V. S. K. *wohl eine der arbeitsintensivsten Kassen* ist, wird doch der gesamte Arbeitsaufwand von insgesamt nur *vier Arbeitskräften* bewältigt. Diese verhältnismässig kleine Angestelltenzahl ist deshalb möglich, weil die

Mit Hilfe dieser Adressiermaschine werden jährlich 180 000 Beschriftungen ausgeführt. Der Einsatz dieser Maschine bringt für die Mitglieder eine wesentliche Entlastung an Schreibarbeiten.

Der Leiter der Kasse, F. Dettwiler, bei der Besprechung eines Rentenfalles.

Kasse aufs äusserste rationalisiert und die rein technische Arbeit weitgehend der Maschine übertragen ist.

Ganz schematisch geht die Arbeit etwa so vor sich:

Ein Mitglied der AHV beschäftigt einen neuen Angestellten. Der AHV-Ausweis dieses Angestellten wird unserer Kasse zur Eintragung übermittelt. Im Moment des Eingangs wird ein Adressplättchen gestanzt, das alle für die AHV wesentlichen Angaben über den Versicherten enthält. Ist die Richtigkeit der auf das Plättchen übertragenen Angaben geprüft, so kann für alle für die Versicherung notwendigen Dokumente *ohne Nachkontrolle* dieses Plättchen verwendet werden, das daneben für den grössern Teil der Mitglieder auch Verwendung findet bei der Erstellung der Lohnblätter durch die Kasse, die im Doppel beschriftet an die Mitglieder abgegeben werden. Für viele Mitglieder ergab sich so zum ersten Mal die Möglichkeit, einen wirklichen Ueberblick über die genauen monatlichen oder wöchentlichen Auszahlungen unter Berücksichtigung sämtlicher Abzüge und Zulagen zu erhalten. Allmonatlich werden die Beiträge abgerechnet und ganz automatisch und beinahe ohne Mahnungen von den Mitgliedern an die Ausgleichskasse V. S. K. abgeführt, die sie dann ihrerseits jährlich dem sogenannten individuellen Beitragskonto gutschreibt.

Das alles und noch viel mehr kann dank sinnreicher Einrichtung in unserer Ausgleichskasse in äusserst kurzer Zeit und deshalb auch mit wenig Beschäftigten durchgeführt werden.

Nicht weniger als 30 000 der oben erwähnten Konti befinden sich auf der Ausgleichskasse des V. S. K., was darauf zurückzuführen ist, dass auch für ausgetretene Angestellte die Konten bis zu dem Moment aufbewahrt werden müssen, in dem die Rentenzahlung einsetzt und demzufolge ein sogenannter *Kontenzusammenruf* stattfindet.

Dank der wirklich durchdachten Organisation der ganzen Kasse ist es auch möglich, die Beiträge der Mitglieder an die Kosten der Verwaltung, die auf dem *Gedanken der Solidarität* aufgebaut sind, niedrig zu halten. Der Minimalbeitrag beträgt pro Jahr Fr. 2.40, im Prinzip 3½% der AHV-Beiträge, maximal aber 12 000 Franken.

16 Mitglieder trugen 1950 nicht weniger als 67 350 Franken an die Verwaltungskosten von 113 065 Franken bei,

während 564 Mitglieder den Restbetrag von 45 715 Franken aufbrachten. Gerade darin kommt der Solidaritätsgedanke aufs deutlichste zum Ausdruck.

*

Im ganzen bereitet es grosse Genugtuung, sich einmal einen halben Tag über dieses wohldurchdachte Werk aufklären zu lassen, Fragen zu stellen und die ganze Organisation, soweit das in dieser kurzen Zeit einigermassen möglich ist, auch zu studieren. Wir hoffen, dieses wichtige Werk der Genossenschaftsbewegung, das vorab allen Angestellten zugute kommt, möge weiterhin als Hilfsinstrument unserer gesamtschweizerischen Sozialversicherung seine Dienste leisten und damit zeigen, dass innerhalb unserer Bewegung derartige Fragen durch die Zusammenarbeit gut und zweckmässig gelöst werden können.

M.

Wir Co-optimisten!

Der «Stürmi-Fritz» hat zu einer Diskussion aufgerufen über die uns alle interessierenden lebenswichtigen Fragen der modernen Werbung. Er freut sich, heute die Meinung eines jungen Verwalters zur Kenntnis zu bringen und möchte nur wünschen, dass weitere Ansichten und Wünsche über dieses Thema ausgetauscht würden. Wir alle wissen noch viel zu wenig über diese Materie und möchten gerne von den Erfahrungen und Ideen aus der Praxis profitieren. Es ist sicherer, als mit Haut und Haaren den Fach-Spezialisten ausgeliefert zu sein. Seit Jahrzehnten gehört es zu den Verantwortlichkeiten eines Verwalters, seine Lokalseite wöchentlich zusammenzustellen. Es gibt doch sicherlich unter unserer grossen Gilde auch solche, die das mit Freude und Geschick, mit Phantasie, mit gründlicher Ueberlegung und mit Erfolg praktizieren. Erzählt davon, damit die weniger Erfolgreichen wieder Mut fassen und von euch lernen können. Das Wort hat nun ein junger Kollege:

Lieber «Stürmi-Fritz»! Ich habe Deine Briefe immer mit Interesse gelesen und Dich im stillen bewundert, dass Du «den Geist» nicht schon lange aufgegeben hast, weil Deine «Stürmereien» so wenig Echo auslösten. Als ich nun die Ausführungen von R. Mordasini las, hat mich etwas «gestochen» und mich veranlasst, zur Feder zu greifen.

Ich gehe mit den Ansichten von R. Mordasini durchaus einig. Gute Werbung ist notwendig, und dass ein Werbefachmann wirksamere und graphisch bessere Inserate entwerfen kann, ist nur natürlich. Mancher Verwalter wäre froh, wenn er die Redigierung seiner Lokalseite einem Fachmann übertragen könnte, doch hat die Sache noch eine andere Seite — und das sind die Kosten.

Das Werbebudget einer Konsumgenossenschaft setzt sich eben nicht nur aus Inseratenkosten zusammen. Plakate, Prospekte usw. sind nicht minder notwendig, aber — da diese von Fachmännern ausgeführt werden — eine recht teure Angelegenheit. Kein Wunder, wenn dann für die Entwerfung von Inseratentexten die nötigen Mittel fehlen, um einen Fachmann damit zu betrauen. So setzt sich denn der Verwalter seufzend hin und schreibt die Inserate selber. Dem einen liegt es, dem andern weniger — und ganz dementsprechend sehen dann die Lokalseiten der «Genossenschaft» aus.

Dass einzelne oft eher Preislisten gleichen, stimmt. Dass Inserate durch geeignete Klischees zügiger gestaltet werden können, trifft ebenfalls zu. Doch darf man nicht vergessen, dass auf einer Lokalseite nur eigene Angebote erscheinen, die sich nicht von Konkurrenzofferten auf der gleichen Seite durch eine besondere Aufmachung abheben müssen, wie dies in den Tageszeitungen der Fall ist. Die ganze Seite als solche soll harmonisch wirken und das Mitglied zum Lesen einladen. Der Hauptakzent wird deshalb auf der textlichen Gestaltung liegen müssen. Man muss den Mitgliedern sagen, warum sie diese oder jene Ware kaufen sollen und deren Vorzüge — seien sie qualitativer oder preislicher Natur — hervorheben. Eine Verkäuferin, welche die Ware einfach auf den Ladentisch knallt, wird keinen Erfolg haben. Dasselbe gilt im übertragenen Sinne auch für das Inserat.

Die Vorschläge im «Guten Rat» und die Kurztexte vom V. S. K. helfen diese Aufgabe für den Verwalter erleichtern. An uns liegt es, was uns nützlich scheint, zu verwenden oder empfangene Anregungen zu verwerten und dem Inserat vielleicht eine persönlichere, den lokalen Verhältnissen angepasste Note zu verleihen.

So, mein Kropf wäre damit geleert — ich hoffe, das es auch andere Kollegen getan haben.

Stürme Du weiter, etwas bleibt doch immer hängen!

S.

P. S. Wie wäre es, wenn wir alle zuerst einmal an die Rationalisierung der Betriebe gingen, vielleicht würden dann die Mittel zur Beiziehung eines Reklamefachmannes frei? Was meinsch?

Wer im geschäftlichen Wettbewerb steht, muss sich um Werbung kümmern. Das war vielleicht noch nie so dringlich wie gerade jetzt. Der Stürmi-Fritz wiederholt immer und immer wieder: Im modernen Konkurrenzkampf wird nicht die überragendste Qualität und nicht der niedrigste Preis die ausschlaggebende Rolle spielen — sondern die beste Werbung. Es wird jedem Verwalter einleuchten, dass es nicht genügt, wenn er gute und preiswerte Ware in die Läden geliefert bekommt, sondern dass er seine ganze Intelligenz und Geschicklichkeit aufbieten muss, um diese Leistungen mit Erfolg bekanntzumachen . . . mittels Werbung!

Wie die Werbung — so der Umsatz!

Dass Werbung nicht nur «Inseräteln» bedeutet, sondern durch das ganze Unternehmen wie eine Starkstromleitung geht, an die der ganze Betrieb angeschlossen ist, braucht nicht mehr besonders unterstrichen zu werden.

Der «Stürmi-Fritz» bittet, die Einsendungen direkt an die Redaktion des «Schweiz. Konsum-Vereins», V. S. K. Basel, zu richten.

Die Mitgliederversammlungen 1951

des *Allgemeinen Consumvereins beider Basel* — vierzehn an der Zahl — brachten trotz Mustermesse und richtigem Aprilwetter wieder eine «Rekordbesucherzahl». Man sollte doch meinen, dass diese Versammlungen, in denen jeweils durch ein Mitglied der Direktion die Rechnung des abgelaufenen Jahres und der allgemeine Geschäftsgang behandelt werden, an und für sich eine trockene und nüchterne Angelegenheit seien. Nun, da ist bereits die erste Einschränkung zu machen. Sicher ist es nicht jedermanns Sache, seinen Feierabend dafür herzugeben, um während einer Stunde ein mit Zahlen und kaufmännischen Ausdrücken gespicktes Referat anzuhören. Aber erfahrungsgemäss verstehen es die Direktoren des ACV ganz ausgezeichnet, ihre in Vortragsform gehaltenen Kommentare zum Jahresbericht so aufzulockern und zu gestalten, dass die zu behandelnde Materie auch für jede Hausfrau interessant und leichtverständlich wird. Werden zudem diese Ausführungen noch mit einem Schuss Humor gewürzt und sind sie vom Feuer genossenschaftlicher Ueberzeugung getragen, dann dürfen die Referenten der gespannten Aufmerksamkeit ihres Auditoriums sicher sein.

So ist es im Allgemeinen Consumverein beider Basel! Frauen und Männer, jung und alt, reich und arm, — sie alle sitzen auf den dicht gefügten Stuhlreihen und hören sich an, was der Direktor über *ihren* Consumverein zu sagen weiss. Da klappern keine Stricknadeln, da raschelt keine heimlich gelesene Zeitung! Das ganze Interesse konzentriert sich auf den Vortrag. Vierzehn Mal durften wir in den letzten Wochen diese erfreuliche Feststellung machen und im ganzen sind es *einige Tausend Mitglieder* gewesen, die diese Versammlungen besucht haben.

Wohl die ermutigendste Tatsache an diesen Veranstaltungen ist das sichtbare *gegenseitige Vertrauensverhältnis* zwischen der Mitgliedschaft und der Organisation. Um diese lebendige Verbindung, um dieses wirkliche Zusammengehörigkeitsgefühl werden uns viele andere Unternehmen beneiden. Auch von der Möglichkeit der *Aussprache* wurde da und dort Gebrauch gemacht. Frisch und frei von der Leber weg haben die Zuhörerinnen und Zuhörer diskutiert. Positive Kritik wechselte ab mit anerkennendem Lob und hüben und drüben, aus der Mitte der Mitglieder und vom Tische des Referenten wurde manch träfes Wort gewechselt. Nun ja, Demokratie besteht nicht zuletzt aus freier, ungehinderter Aussprache. Das ist in einer richtigen Konsumgenossenschaft nicht anders als auf politischem Gebiete. Und die Basler sind keineswegs dafür bekannt, dass sie von diesem Recht nicht Gebrauch machen können.

Das ist das Eine und Wichtigste an unseren Mitgliederversammlungen und es erklärt auch das steigende Interesse an diesen alljährlich im Frühling wiederkehrenden Veranstaltungen. Aber daneben dürfen wir doch das gewissermassen «schmückende» Beiwerk nicht vergessen, das ebenfalls dazu gehört und seinen Anteil am Erfolge hat. Erwähnen wir als Erstes die gesangliche oder musikalische Umrahmung, in die sich dieses Jahr mehrere Vereine teilten. Der *Corale Pro Ticino*, in farbenfrohe Trachten gekleidet, schuf mit seinen rassigen Volksliedern südliche Atmosphäre und weckte die Sehnsucht nach unserer tessinischen Sonnenstube; der *Chœur d'Hommes Romand* brachte abwechslungsweise herbes jurassisches Liedgut und beschwingte Weisen vom Lac

Léman zu Gehör; die strammen *Musikvereine* aus den ländlichen Ortschaften bliesen ihre Märsche und Potpourris mit voller Lungenkraft und vollendeter Taktfestigkeit und dem *Gemischten Chor Birseck* blieb es vorbehalten, Lieder aus der näheren Heimat vorzutragen. Alle diese Vereine wie auch der *Cäcilienchor Oberwil* und der *Gemischte Chor Flüh* durften jeweils brausenden und dankbaren Applaus für ihre Produktionen einheimsen.

Traditionell ist auch die *Verlosung*. Dieses Jahr konnten die glücklichen Gewinner eine feine Ueberraschung aus der eigenen Bäckerei mit nach Hause tragen.

Pièce de résistance des unterhaltenden Teils bleibt aber immer die abschliessende *Filmvorführung*. Ohne sie wäre eine Mitgliederversammlung nicht mehr denkbar. Der neue Film von der ACV-Molkerei «*Städtische Milchversorgung*» wurde wiederholt mit Beifall bedacht und auch der Dokumentarfilm der Schweizerischen Reederei AG «*Unser Weg zum Meer*» fand lebhaftes Interesse.

Die Mitgliederversammlungen sind wieder einmal zu Ende. Geblieben ist die Erinnerung an diese prächtige Demonstration genossenschaftlicher Zusammengehörigkeit. Ihre ermutigenden Auswirkungen werden reichlich Früchte tragen.

Hg.

Verein schweiz. Konsumverwalter

Voranzeige

Wir bitten unsere Kollegen, davon Kenntnis zu nehmen, dass die Frühjahrstagung (Hauptversammlung) des Verwaltervereins auf

Montag, den 21. Mai

festgesetzt wurde. Die *eintägige* Konferenz findet in Olten statt. Die Einladung wird rechtzeitig zugestellt werden.

Im Anschluss an die Hauptversammlung findet auch die Frühjahrsversammlung der Arbeitsgemeinschaft der Konsumvereine mit Spezialläden statt (kurze Sitzung).

Ferner geben wir bekannt, dass für die *Schwedenreise* definitiv folgende Daten gelten:

Abfahrt: Samstagabend, den 18. August (Bahnhof Basel).
Rückkehr: Mittwoch, den 29. August, im Laufe des Vormittags.
Detaillierte Angaben über das Reiseprogramm folgen.

Für den Vorstand
des Vereins schweiz. Konsumverwalter,

Der Präsident: *Max Sax*
Der Aktuar: *E. Horlacher*

Arbeitsmarkt

Nachfrage

Wir suchen für unser neuzeitlich und modern eingerichtetes Hauptgeschäft tüchtige, branchenkundige **Verkäuferin** der Lebensmittelbranche. Geregelte Arbeitszeit. Freitag. Offerten mit Gehaltsangabe und Beilage von Zeugniskopien und Photo sind zu richten unter Chiffre 1.10/4 an die Annoncenagentur R.-C. Mordasini, rue du Marché 18, Genf.

Wir suchen für unser Verwaltungsbüro tüchtigen **kaufmännischen Angestellten.** Verlangt werden neben kaufmännischer Allgemeinbildung gute Kenntnisse in der Buchhaltung. Handgeschriebene Offerten mit Zeugnisabschriften und Photo sowie Lohnanspruch sind zu richten an die Verwaltung des Konsumvereins Thun-Steffisburg und Umgebung in Steffisburg (Bern).

Konsumgenossenschaft im Thurgau sucht freundliche, erfahrene, branchekundige, kautionsfähige **Depothalterin** (auch mit Familie) für modern eingerichtetes Verkaufslokal. Lebensmittel, Haushaltartikel, Textilwaren. Umsatz 130 000 Franken. Lehrtochter vorhanden. Wohnnung im Hause. Anmeldungen mit Lebenslauf, bisheriger Tätigkeit, Lohnansprüchen und Bild unter Chiffre 1.10/5 an die Annoncenagentur R.-C. Mordasini, Genf, rue du Marché 18.

Angebot

Zwei Deutschschweizerinnen mit gut abgeschlossener Lehre suchen im Welschland auf 1. Juni 1951 Stellen als **Verkäuferin.** Bevorzugt wird Konsumverein in städtischen Verhältnissen, wo beide möglichst im gleichen Verein oder Ortschaft angestellt werden könnten. Sprachkenntnisse und Abschlusszeugnisse vorhanden. Offerten sind erbeten an Konsumverein Reinach-Menziken, Filiale Unterdorf, Gontenschwil (Aargau).

Junge tüchtige **Verkäuferin,** die sich in den Branchen für Schuh- und Manufakturwaren weiter ausbilden möchte, sucht Stelle auf 1. Juli oder nach Uebereinkunft. Offerten sind zu richten unter Chiffre 1.11/3 an Annoncenagentur R.-C. Mordasini, rue du Marché 18, Genf.

Verbandsdirektion

Unsern Verbandsvereinen geben wir bekannt, dass der *1. Mai* in Basel-Stadt gesetzlicher Feiertag ist, an dem nicht gearbeitet wird. Sämtliche Betriebe des V. S. K. in der ganzen Schweiz sind *Dienstag, den 1. Mai 1951, geschlossen.*

Am *Auffahrtstag, 3. Mai 1951,* wird in sämtlichen Betrieben des V. S. K. ebenfalls *nicht* gearbeitet.

Tarif der Kleinen Anzeigen

15 Rp. pro Wort

Wie bestellen Sie eine «Kleine Anzeige»? Zahlen Sie den der Anzahl Wörter entsprechenden Betrag auf das Postcheckkonto I 7416 an die Annoncenagentur R.-C. Mordasini, Genf, rue du Marché 18, ein. Den Text Ihrer Anzeigen schreiben Sie deutlich auf die Rückseite des Einzahlungsscheines. Bei Anzeigen unter Chiffre ist Fr. 1.— beizufügen.

Druckerei und Administration: Basel, St.-Jakobs-Strasse 175, Postfach Basel 2

Inseratenannahme:

Inseratenagentur R.-C. Mordasini, Genf, rue du Marché 18
Telephon (022) 5 10 54

Insertionstarif:

Annoncen 60 Rp. per Millimeter bei 40 mm Breite
Reklamen Fr. 1.50 per Millimeter bei 83 mm Breite
Kleine Anzeigen 15 Rp. per Wort, Inserate unter Chiffre Fr. 1.— Zuschlag

Genossenschaftliche Zentralbank

Quartals-Bilanz per 31. März 1951

Aktiven	Fr.
Kasse, Giro- und Postcheckguthaben	9 795 759.85
Coupons	81 848.80
Bankendebitoren auf Sicht	4 465 289.77
Andere Bankendebitoren	1 182 567.20
Wechsel	19 037 937.80
Reports und Vorschüsse auf kurze Zeit	293 778.05
Kontokorrentdebitoren ohne Deckung	3 291 684.70
Kontokorrentdebitoren mit Deckung	67 847 589.40
davon gegen hypothekarische Deckung Fr. 22 647 379.10	
Feste Vorschüsse und Darlehen ohne Deckung	283 759.30
Feste Vorschüsse und Darlehen mit Deckung	14 456 412.32
davon gegen hypothekarische Deckung Fr. 5 549 107.—	
Kontokorrentvorschüsse und Darlehen an öffentlichrechtliche Körperschaften	1 668 746.30
Hypothekaranlagen	113 205 194.55
Wertschriften und dauernde Beteiligungen	37 923 219.20
Bankgebäude	1 900 000.—
Andere Liegenschaften	—.—
Sonstige Aktiven	1 287 081.37
Nichteinbezahltes Kapital	—.—
Debitoren aus Kautionen Fr. 3 851 341.40	
Bilanzsumme	276 720 898.61

Passiven	Fr.
Bankenkreditoren auf Sicht	7 669 798.36
Andere Bankenkreditoren	9 015 609.45
Checkrechnungen und Kreditoren auf Sicht	39 641 423.96
Kreditoren auf Zeit	21 108 040.91
Depositenhefte	114 704 146.60
Kassenobligationen	29 508 600.—
Pfandbriefdarlehen	16 000 000.—
Checks und kurzfällige Dispositionen	579 496.50
Tratten und Akzepte . . Total Fr. 10 760 00.— hiervon nicht in Zirkulation Fr. 2 260 000.—	
Hypotheken auf eigenen Liegenschaften	1 000 000.—
Sonstige Passiven	2 708 367.90
Anteilscheinkapital	20 959 000.—
Reserven	5 000 000.—
Saldovortrag	335 414.93
Kreditoren aus Kautionen Fr. 3 851 341.40	
Bilanzsumme	276 720 898.61

Genossenschaftliches Seminar
(Stiftung von Bernhard Jaeggi)

Dem Genossenschaftlichen Seminar wurden überwiesen:

Fr. 100.— von der Konsumgen. Münchenbuchsee

Diese Vergabungen werden hiermit bestens verdankt.

INHALT:

	Seite
Wieder Milchpreiserhöhung	229
Mühlengenossenschaft schweiz. Konsumvereine	230
Hans Handschin 40 Jahre im Dienste unserer Bewegung	231
Es geschah in Euthal	231
Emil-Angst-Stiftung	232
Ein Jubiläum	232
Rückvergütung und aktive Preispolitik	233
«Männliches oder weibliches Verkaufspersonal?»	234
Die Spargel	235
Ausgleichskasse V. S. K.	236
Wir Co-optimisten	238
Die Mitgliederversammlungen 1951	239
Verein schweiz. Konsumverwalter: Voranzeige	239
Arbeitsmarkt	240
Verbandsdirektion	240
Genossenschaftliche Zentralbank: Quartalsbilanz per 31. März 1951	240
Genossenschaftliches Seminar	240